



A AGÊNCIA NORTE-AMERICANA
PARA COMÉRCIO E DESENVOLVIMENTO

Informação para Patrocinadores de Projetos



“O trabalho do desenvolvimento é muito mais vasto do que apenas a assistência externa ao desenvolvimento. A grande parte do financiamento para o desenvolvimento parte não da ajuda, mas sim do comércio e capital nacional e do investimento externo... De modo que, para combater seriamente a pobreza, temos de ser igualmente sérios no que diz respeito à expansão do comércio.”

PRESIDENTE GEORGE W. BUSH
22 DE MARÇO DE 2002

A NOSSA MISSÃO



Thelma J. Askey, Diretora
Agência Norte-Americana para
Comércio e Desenvolvimento

A Agência Norte-Americana para Comércio e Desenvolvimento (USTDA) ajuda aos patrocinadores de projetos em países em vias de desenvolvimento e de rendimentos médios a ter acesso à tecnologia e perícia norte-americana no planejamento e desenvolvimento de projetos de infra-estrutura prioritárias e em atividades relacionadas com o fortalecimento de capacidade. Procuramos apoiar oportunidades que promovam o desenvolvimento econômico e que ofereçam o potencial para a aplicação de bens, tecnologias e serviços norte-americanos durante a fase de implementação.



O que é a USTDA?

A USTDA é uma Agência Governamental dos Estados Unidos independente, financiada pelo Congresso dos Estados Unidos, e que faz parte da equipa de assistência externa do Governo dos Estados Unidos.

Quais são os objetivos da USTDA?

O nosso objetivo é o avanço do desenvolvimento económico em países em vias de desenvolvimento e de rendimentos médios disponibilizando aos patrocinadores de projetos acesso à tecnologia e à perícia dos Estados Unidos.

Que tipos de projetos é que a USTDA apoia?

A USTDA disponibiliza as verbas a fundo perdido para o planeamento de projetos que suportem o desenvolvimento de infra-estrutura moderna e de um sistema de comércio aberto.

Apesar das atividades da USTDA se diversificarem por vários setores, muitas incidem sobre os setores da energia e da eletricidade, transportes, desenvolvimento de exploração mineira, telecomunicações, infra-estrutura e serviços ambientais, e saúde.

Em que fatores de elegibilidade se baseiam os fundos da USTDA?

A USTDA avalia os projetos principalmente com base:

- Na prioridade destes para os patrocinadores dos projetos e para os países onde se irão realizar e a sua probabilidade de receberem financiamento para a implementação dos projetos;
- No fato destes oferecerem vantagens económicas mútuas para o país onde serão realizados e para os Estados Unidos, incluindo oportunidades para cooperação comercial com empresas norte-americanas; e
- No fato de existir concorrência por parte de empresas estrangeiras que possam receber subsídios e outro tipo de apoio por parte dos seus respectivos governos.

Com quem trabalha a USTDA?

A USTDA disponibiliza as verbas directamente aos patrocinadores de projetos estrangeiros.

Um patrocinador de projetos é uma entidade local com a autoridade de decisão e a capacidade para implementar um projeto. O patrocinador pode ser uma instituição governamental a nível nacional, estatal/regional ou municipal, ou pode ser uma empresa privada do país onde se irá realizar o projeto.

A USTDA encontra-se aberta para propostas em mais de 100 nações em todo o mundo.

Que tipos de atividades é que a USTDA apoia?

A USTDA leva a cabo a sua missão através do financiamento de:

1) fortalecimento de capacidade comercial e desenvolvimento setorial; e 2) identificação de projetos e análise de investimentos.

A assistência técnica para o fortalecimento da capacidade comercial e desenvolvimento setorial suporta a criação de normas, regras e regulamentos de indústria, acordos comerciais, liberalização de mercados e outras reformas de políticas. A identificação de projetos e análise de investimentos envolve atividades que suportam investimentos intensivos de capital relacionados com o desenvolvimento económico.

Fortalecimento de capacidade comercial e desenvolvimento setorial

ASSISTÊNCIA TÉCNICA PARA O DESENVOLVIMENTO SETORIAL

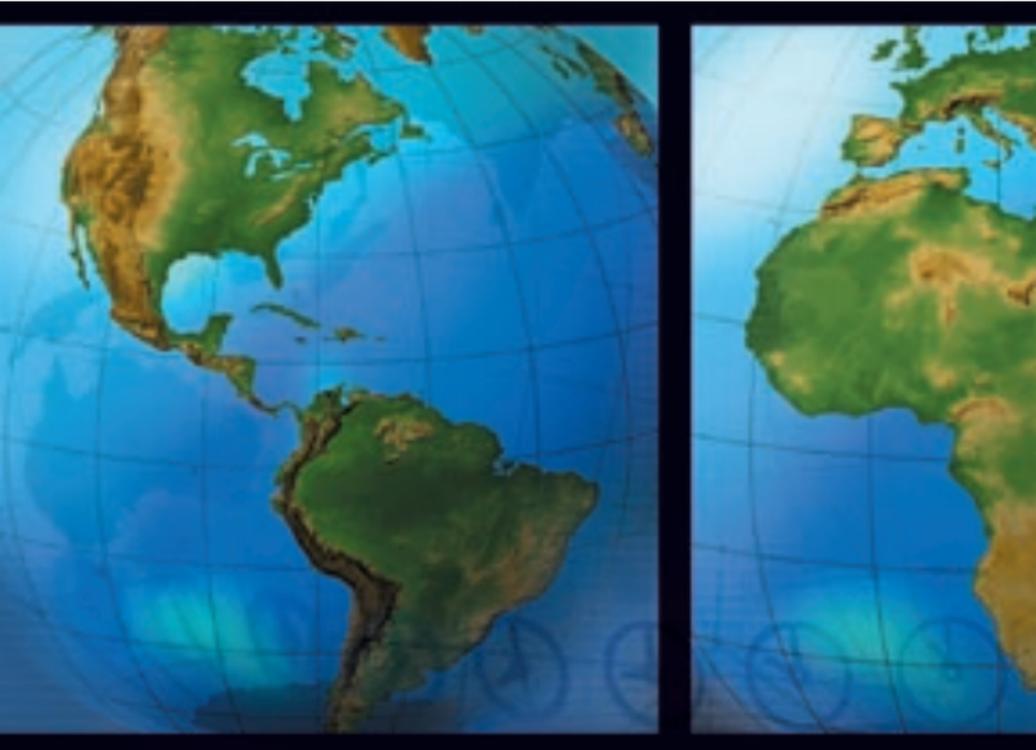
A USTDA disponibiliza verbas para assistência técnica para auxiliar o desenvolvimento de estratégias de setor, normas de indústria e regimes legislativos e normativos. Esta assistência técnica ajuda a criar um ambiente favorável para os negócios e comércio. A segurança dos transportes é um setor especialmente importante para o trabalho de assistência técnica da USTDA.

APOIO PARA ACORDOS COMERCIAIS

A assistência técnica para o fortalecimento de capacidade comercial é normalmente associada com a negociação de acordos comerciais e a conformidade com importantes requisitos de acesso a mercados internacionais. As áreas da assistência técnica podem incluir avaliação e processamento alfandegário, direitos de propriedade intelectual, aquisições governamentais, impedimentos técnicos ao comércio, e comércio de serviços.

CAPACITAÇÃO

A USTDA disponibiliza verbas para capacitação para os responsáveis por decisões em setores económicos em que existam oportunidades para a venda de serviços e equipamento norte-americano. A capacitação incide geralmente sobre questões tecnológicas ou regulamentares e é concebida de modo a dar aos patrocinadores dos projetos uma melhor compreensão da experiência e das capacidades dos Estados Unidos. A capacitação pode ser realizada nos Estados Unidos e/ou no país anfitrião.



CONSELHEIROS COMERCIAIS E INDUSTRIAIS

As entidades governamentais estrangeiras podem obter verbas da USTDA para conselheiros comerciais e industriais. Estes conselheiros geralmente situam-se em ministérios ou em municipalidades, onde podem ajudar nas atividades de fortalecimento de capacidade relevantes para regulamentos e normas comerciais ou para a importação de tecnologia ou perícia adicional.

Definição de projetos e análise de investimentos

ESTUDOS DE VIABILIDADE

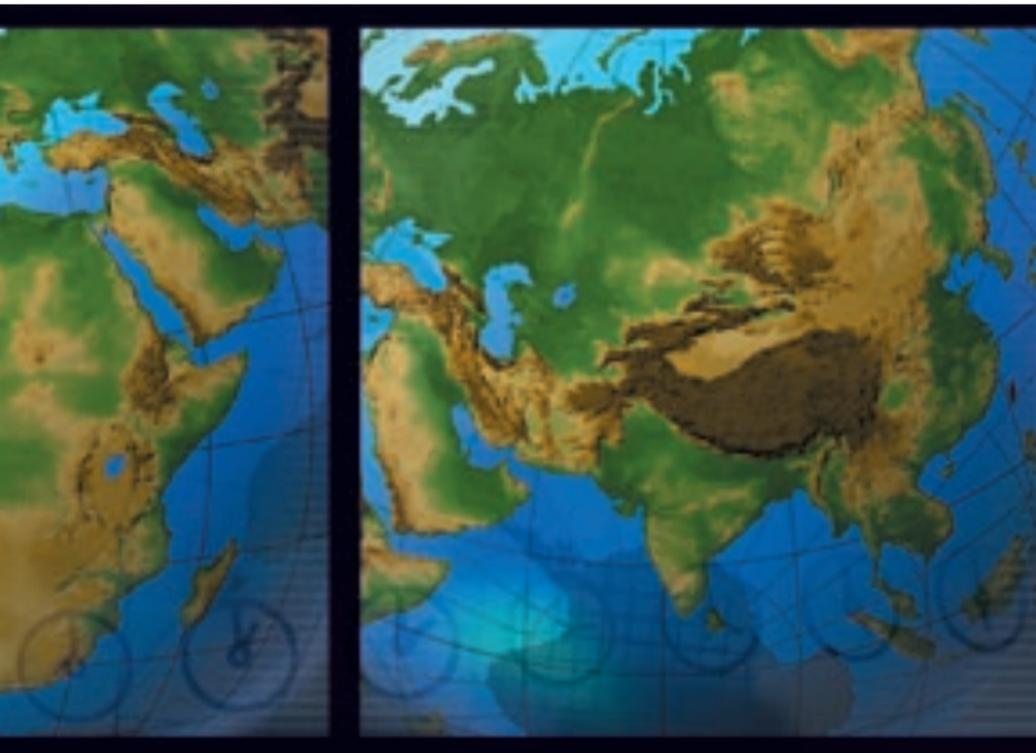
A USTDA disponibiliza verbas para assistência técnica de planejamento de projetos de infra-estrutura no estrangeiro como, por exemplo, para estudos de viabilidade. Estes estudos de viabilidade avaliam os aspectos técnicos, financeiros, ambientais, legais assim como quaisquer outros aspectos críticos dos projetos de desenvolvimento de infra-estrutura que sejam de interesse para potenciais financiadores e investidores.

VISITAS DE ORIENTAÇÃO

As visitas de orientação oferecem aos patrocinadores de projetos estrangeiros a oportunidade de visitarem os Estados Unidos para ver em primeira mão a concepção, fabricação, demonstração e operação de produtos e serviços norte-americanos que poderão potencialmente ajudá-los a atingirem os seus objetivos de desenvolvimento.

SEMINÁRIOS E CONFERÊNCIAS

A USTDA organiza seminários, conferências e simpósios técnicos em todo o mundo. Estes eventos são orientados para projetos ou sectores e juntam os patrocinadores de projetos estrangeiros às empresas e entidades norte-americanas que disponibilizam o financiamento, tecnologia e perícia industrial para os projetos que poderão ser úteis na implementação do projeto.



ASSISTÊNCIA PARA AS AQUISIÇÕES

De modo a promover a transparência e integridade dos projetos, a USTDA disponibiliza verbas para auxiliar no estabelecimento e supervisão de atividades de aquisições para os projetos internacionais. O apoio pode assumir a forma do desenvolvimento de procedimentos de licitações adequados, assistência na avaliação de propostas técnicas e identificação de potenciais fornecedores ou licitantes.

Como é apresentado um projeto à consideração da USTDA?

Se estiver a desenvolver um projeto ou iniciativa que gostaria de apresentar à consideração da USTDA para uma possível alocação de verbas, deve começar por:

1. Por-se em contato com o respectivo Diretor Regional ou Gerente Nacional da USTDA para a sua região (consultar lista de funcionários); ou,
2. Comunicar-se com o conselheiro comercial/económico ou com o representante da USTDA, na Embaixada dos Estados Unidos no seu país.

Para iniciar formalmente a consideração de um projeto por parte da USTDA, o patrocinador de projeto deve direccionar o seu pedido à USTDA. Nos casos em que uma empresa norte-americana tenha sido identificada como parceira ou fornecedora preferencial no projecto, a empresa norte-americana tem de submeter uma proposta individual, pormenorizada à USTDA. Não existe um prazo limite definido para a consideração dos projetos.

Como funciona o processo de aprovação?

A devida avaliação de uma proposta por parte da USTDA envolve dois passos. Primeiro, os funcionários da USTDA realizam uma revisão interna para determinar se a proposta representa uma oportunidade adequada para o apoio da

USTDA. Segundo, as propostas que satisfaçam esta análise interna são depois revistas de modo independente por consultores contratados pela USTDA para realizar estudos de gabinete (desk study) e missões de definição (definitional mission). Devido à elevada procura de fundos da USTDA, nem todas as propostas que cumpram os critérios para financiamento da USTDA podem ser apoiadas.

Como funciona o processo de atribuição de verbas?

Se a USTDA aprovar o financiamento a fundo perdido, esta assina um Acordo de Doação com o patrocinador de projeto (o Donatário). O Donatário assina então um contrato com a empresa norte-americana que tiver seleccionado, geralmente com base num plano competitivo, para realizar a atividade financiada pela USTDA. Tanto o Acordo de Doação como o contrato contêm os termos de referência que traçam os parâmetros da atividade.

Quais são as responsabilidades do Donatário?

O Donatário é responsável pela gestão da atividade financiada pela USTDA, incluindo a revisão das facturas e a disponibilização de alguma assistência administrativa limitada.

Quem paga à empresa consultora norte-americana?

O Acordo de Doação é assinado entre a USTDA e o Donatário. A empresa consultora norte-americana trabalha ao abrigo do seu contrato com o Donatário e envia as suas facturas ao Donatário. Uma vez que o Donatário esteja satisfeito, as facturas são aprovadas e reencaminhadas para a USTDA, que então paga à empresa consultora directamente.

As verbas da USTDA têm de ser pagos?

As verbas da USTDA são verbas a fundo perdido, não empréstimos. Os Donatários não têm de reembolsar a USTDA pelas verbas que recebem.

Quanto dinheiro está disponível?

Cada ano a USTDA financia a fundo perdido aproximadamente 125 actividades. O montante média das verbas a fundo perdido da USTDA é de US\$400.000 dólares.

Como posso entrar em contacto com a USTDA?

Para entrar em contacto com o Diretor Regional ou Gerente Nacional da USTDA para seu país, telefone para o 703.875.4357, envie um fax para o 703.875.4009, ou então utilize o endereço de correio electrónico: e-mail info@ustda.gov. Também pode visitar o nosso site na Web em: www.ustda.gov.

Onde se encontra situada a USTDA?

A USTDA está activa em todas as regiões do mundo. A agência tem a sua sede na área de Washington D.C., em Arlington na Virginia. Para além disso, a USTDA tem representantes na Turquia, África do Sul e Tailândia para promover o programa da Agência pela Europa e Eurásia, África (região do Sub-Saara) e Ásia.



A USTDA tem um programa importante na região de América Latina e Caribe. Em 2004, México foi escolhido País do Ano. Na foto estão a Diretora da USTDA, Thelma J. Askey (esquerda), com o Presidente de México, Vicente Fox (direita), em uma reunião antes da cerimônia para entregar este honor.

Que outras Agências norte-americanas posso contactar?

- U.S. & Foreign Commercial Service
(Serviço Comercial dos Estados Unidos)
www.usatrade.gov
- U.S. Department of Commerce,
International Trade Administration
(Departamento do Comércio dos Estados Unidos,
Administração de Comércio Internacional)
www.ita.doc.gov
- Office of the U.S. Trade Representative
(Gabinete do Representante do
Comércio dos Estados Unidos)
www.ustr.gov
- Overseas Private Investment Corporation
(Corporação para o Investimento Privado no Exterior)
www.opic.gov
- Export-Import Bank of the United States
(Banco de Exportação-Importação dos Estados Unidos)
www.exim.gov
- U.S. Agency for International Development
(Agência Norte-Americana para o
Desenvolvimento Internacional)
www.usaid.gov

FUNCIONÁRIOS DA USTDA

DIRETORA	Thelma J. Askey
DIRETORA ADJUNTA	Barbara R. Bradford
CONSELHO GERAL	Leocadia I. Zak
DIRETOR DE POLÍTICA E PROGRAMA	Geoffrey Jackson
CHEFE DE GABINETE	Thomas R. Hardy
CONSULTOR PARA OS RECURSOS	Micheal Hillier
ASSISTENTE ESPECIAL À DIRETORA	Susan Yang
ASSISTENTE ESPECIAL À DIRETORA ADJUNTA	Kevin Fandl

AMÉRICA LATINA E CARIBE

DIRETOR REGIONAL	Albert W. Angulo
GERENTE NACIONAL	Anne McKinney
GERENTE NACIONAL	Keith M. Eischeid
ANALISTA DE PROJETOS*	Karina Blanco

ÁSIA

DIRETOR REGIONAL	Henry Steingass
GERENTE NACIONAL	Paul Marin
GERENTE NACIONAL	Steve Winkates
ANALISTA DE PROJETOS*	Stacey Chow
GERENTE, DESENVOLVIMENTO DE ATIVIDADES PARA A ÁSIA*	Stacy Bonnaffons

EUROPA E EURÁSIA

DIRETOR REGIONAL	Daniel D. Stein
GERENTE NACIONAL	Andrea Lupo
GERENTE NACIONAL	Scott Greenip
GERENTE NACIONAL	Peter Dalrymple
ANALISTA DE PROJETOS*	Don Dondero
GERENTE, DESENVOLVIMENTO DE ATIVIDADES PARA A EURÁSIA*	Jennifer Snyder

MÉDIO ORIENTE, NORTE DE ÁFRICA E SUL DA ÁSIA

DIRETOR REGIONAL	Carl B. Kress
GERENTE NACIONAL	Mercedes Fitchett
GERENTE NACIONAL	Leila Aridi Afas
GERENTE NACIONAL	Marian Bassett
ANALISTA DE PROJETOS*	Diana Rossiter
GERENTE, DESENVOLVIMENTO DE ATIVIDADES PARA A ÁSIA*	Stacy Bonnaffons

ÁFRICA SUB-SAARA

DIRETOR REGIONAL	Ned Cabot
GERENTE NACIONAL	Carrie Walczak
GERENTE NACIONAL	Bryce Ternet
ANALISTA DE PROJETOS*	Melissa Mason
GERENTE, DESENVOLVIMENTO DE ATIVIDADES PARA A ÁFRICA* (VERÃO DE 2005)	Doug Shuster

GABINETE DO CONSELHO GERAL

CONSELHEIRO-ADVOGADO	Cam Trowbridge
CONSELHEIRO-ADVOGADO	David Hester
CONSELHEIRO-ADVOGADO	Enoh Ebong
ADMINISTRADORA DE DOAÇÕES	Pat Daughtee
ASSISTENTE PARA ADMINISTRAÇÃO DE DOAÇÕES	Megan Rouse

GABINETE DE RELAÇÕES EXTERNAS

CONSELHEIRA PARA COMUNICAÇÕES/POLÍTICA	Donna Thiessen
RELAÇÕES PARLAMENTARES	Jennifer Wolff
RESPONSÁVEL DE PROJETOS ESPECIAIS*	Brenda Heggs
ASSISTENTE PARA RELAÇÕES EXTERNAS*	Brandon Moore

GABINETE DE AVALIAÇÕES

RESPONSÁVEL DE AVALIAÇÕES/ECONOMISTA	David Denny
ANALISTA DE AVALIAÇÕES	Kathryn Dorminey

GABINETE DE GESTÃO

GERENTE FINANCEIRA	Noreen St. Louis
RESPONSÁVEL PELA CONTRATAÇÃO	Della Glenn
RESPONSÁVEL ADMINISTRATIVA	Carolyn Hum
ANALISTA DE GESTÃO FINANCEIRA	Michele Bivins
ANALISTA DE GESTÃO FINANCEIRA	Rosa Jackson
ANALISTA DE GESTÃO E PROGRAMAS	Amy Mellin
ESPECIALISTA DE CONTRATOS	Walter Knott
ESPECIALISTA DE CONTRATOS	Richard Sallee
ESPECIALISTA DE CONTRATOS	Lynda Kindrick
ASSISTENTE ADMINISTRATIVA	Eatrice James
ASSISTENTE ADMINISTRATIVO	Tyrone Johnson
ASSISTENTE ADMINISTRATIVA	Silvia Ortiz
ASSISTENTE ADMINISTRATIVO	Ryan Myers
GESTOR DE PROJETOS DE TI*	Ronny Robinson
ADMINISTRADOR DE LAN*	Salim Khoury
GESTORA DE CRI*	Angeleen Godbey
GERENTE DE DADOS DE AQUISIÇÕES*	Evangela Kunene
ESPECIALISTA DE RECURSOS DE INFORMAÇÃO CRI*	Jim Thayer
ESPECIALISTA DE INFORMAÇÃO DE PROJETOS CRI*	Chris Sheldon
ASSISTENTE DE RECURSOS DE INFORMAÇÕES CRI*	Jarrett Creasy
RECEPCIONISTA*	Jacquelyn Rushing
ASSISTENTE DE FINANÇAS*	David Whittle
ASSISTENTE DE FINANÇAS*	Evelyn Gudger

*Adjudicatário a trabalhar para a USTDA



Agência Norte-Americana para Comércio e Desenvolvimento
(U.S. Trade and Development Agency)
1000 Wilson Boulevard, Suite 1600
Arlington, Virginia 22209

Telefone: 703.875.4357 • Fax: 703.875.4009

Correio eletrônico: info@ustda.gov • Site na Web: www.ustda.gov